

D-EDGE-ET HASZNÁLÓ SZÁLLODÁKNAK

# Tartsd meg a D-Edge-et.

## Lásd a bevételed másik felét.

A D-Edge terjeszti az online csatornáidat. A Peaqplus a teljes PMS-edet olvassa — direkt, céges, MICE, csoportok — és hozzáadja az analízist, döntéseket és forecastingot, amit egy független revenue manager mindezen futtat. A PMS-edből olvasva, függetlenül. Nincs migráció, nincs ütközés.

HA D-EDGE-ET HASZNÁLSZ

## A D-Edge online terjeszt. A bevétel többi része a PMS-edben ül.

A D-Edge erős disztribúciós platform — channel manager, booking engine, CRS, csatlakozás 300+ OTA-hoz és a GDS-hez. Az online disztribúció megvan. De a legtöbb független szállodánál a bevétel 30–60%-a az online OTA-kon kívülről jön — direkt, céges, MICE, csoportok, walk-in — és ez a bevétel a PMS-ben él, a disztribúciós nézetén túl. A Peaqlus mindezt olvassa, és hozzáadja a köré épülő réteget.

01

### A disztribúció megvan

A D-Edge kezeli a csatornáidat — 300+ OTA, GDS, booking engine, CRS. Tartsd meg. A Peaqlus nem terjeszt; a PMS-edbe minden forrásból beérkező foglalásokat olvassa és a teljes képet elemzi.

02

### A bevétel másik fele

Direkt, céges, MICE, csoportok, walk-in — jellemzően egy független bevételének 30–60%-a. Az online-disztribúciós analitika nem látja. A fél adaton hozott stratégia a fél adaton hozott stratégia.

03

### A döntés rögzítése

Minden bevételi döntés megérdemel egy „miért”-et. A Peaqlus reason-code-okkal naplózza a döntéseket, a pontos adatsorhoz köti a beszélgetést, és fix heti Revenue Meetinget visz végig. Az RM-munka, amire egy disztribúciós platform nincs kitalálva.

04

### Az előretekintő nézet

Forecasting, budget vs eltérés, peer benchmarking, és AI-láthatóság — ajánl-e a ChatGPT, Claude, Perplexity és Gemini? A revenue management azon részei, amik a disztribúción túl vannak.

## HÁROM RÉTEG A DISZTRIBÚCIÓ TETEJÉN

# A teljes kép, a döntések, és az előretekintő nézet.

## 01 A teljes bevételi kép — minden csatorna, nem csak online

Pickup csatorna × szegmens × bevétel-típus szerint, Same Point YoY (hét-pozíció-tudatosan), és Time Machine — bármely múltbeli nap on-the-books állapotának visszajátszása — egy 9-dashboardsos Insight suite-ban. A teljes PMS-en: direkt, céges, MICE, csoportok és OTA együtt. Az analízis, amit egy független revenue manager minden reggel futtat, az összes bevételen.

## 02 A döntés + forecasting réteg

Minden bevételi döntés reason-code-os naplózott döntéssé válik; a Revenue Meeting egy fix heti napirendet visz; a Smart Forecast Enhanced napi AI-korrekciót ad 60 napos horizonton; a Budget az éves tervet követi a havi eltéréssel szemben. A disztribúció köré épülő stratégiai munka — egy helyen.

## 03 A disztribúción túl

Benchmark (foglaltság, ADR, RevPAR egy peer-poollal szemben, MPI / ARI / RGI-vel). A csoportos Sales pipeline Smart Pricinggal és displacementtel. Competitor Reviews — hol állsz vendég-pontszámban. Discovery — heti mérés arról, ajánlanak-e az AI-asszisztensek. És Pulse AI, a konverzációs és ütemezett AI a PMS-adatodon.

HOGYAN FUT A KETTŐ EGYÜTT

## Nincs migráció. Nincs ütközés. Párhuzamos telepítés.

A D-Edge terjeszt; a Peaqlus a PMS-t olvassa. Független forrásokból dolgoznak, nem osztoznak adatfolyamokon, és nem kell egyikről a másikra átállni. A Peaqlus hozzáadása párhuzamos telepítés — a disztribúció fut tovább, míg a csapat megkapja a teljes bevételi képet és a köré épülő döntéseket.

### RM A revenue manager mindkettőben dolgozik

A D-Edge-ben kezeli a csatornákat és a készletet. A Peaqlusban futtatja a reggeli analízist a teljes bevételi képen, rögzíti a döntéseket, és vezeti a heti Revenue Meetinget — beleértve a direkt, céges és MICE üzletet, amit a D-Edge nem lát.

### GM A GM és a tulajdonos főleg a Peaqlusban dolgozik

A hétköznapi nyelvű dashboardok, az Executive Summary, a Daily Briefing — az egész üzlet sztorija, nem csak az online szelet. Forecast, budget-eltérés és benchmarking ugyanott.

A PEAQPLUS KÉPERNYŐK, AMIKET A LEGTÖBBET NYITSZ

- **Insight dashboardok** — 9 előre elkészített nézet a teljes PMS-en, mindegyik 30 mp alatt átfutható
- **Pickup & Pace** — csatorna, szegmens és bevétel-típus szerint minden forráson, Time Machine-nel
- **Forecast & Budget** — Smart Forecast, éves terv és havi eltérés
- **Decisions + Revenue Meeting** — reason-code-os audit trail és a fix heti napirend
- **Sales pipeline + Benchmark + Discovery** — csoportos üzlet, peer benchmarking és AI-láthatóság

## ÁRAZÁS A D-EDGE MELLETT

# 109 €/hó-tól — nem kell semmit lecserélni.

A Peaqlus 109 €/hó-tól indul a BI Core-ral, transzparensen publikálva az ár-oldalon. Ez egy hozzáadott réteg, nem csere — tartsd meg a D-Edge-et a disztribúcióhoz, told hozzá a Peaqlust a teljes bevételi képhez, a döntésekhez és a forecasthoz. A PMS-edből olvas, a disztribúciódra nincs hatással.

**A réteg, amit hozzáadsz — a BI Core tetején (109 €/hó-tól)**

|                                        |           |                                                   |           |
|----------------------------------------|-----------|---------------------------------------------------|-----------|
| Pulse AI — konverzációs + ütemezett AI | 49 € / hó | Competitor Rate Intelligence — árak + értékelések | 59 € / hó |
| Discovery — AI-láthatóság (AEO / GEO)  | 49 € / hó |                                                   |           |

A multi-property kezelés minden csomagban benne van. A BI, a Forecasting, a Budget, a Decisions, a Revenue Meeting és a Benchmark a core platform részei. Bevezető ár a kiegészítőkön.

**Lásd a bevételed másik felét.**

Egy 45–60 perces walkthrough egy szimulált szállodán, napról napra mozgó adatokkal. Megmutatjuk a teljes bevételi képet — online + direkt + céges + MICE egy nézetben — és a köré épülő döntéseket. Tartsd meg a D-Edge-et; nézd meg, mit ad hozzá a Peaqlus.

[sales@peaqlus.com](mailto:sales@peaqlus.com)